

# 農村田野調查：商業網絡與基層政權

演講人：耿曙、徐斯儉

政治大學國關中心助理研究員、中研院政治所籌備處助研究員

整理：張育寧（清大社會所中國研究學程）

時間：2003年11月25日

## 行走於關係的沃野：關係作為中國研究的田野方法(耿曙)

在中國大陸進行田野時，關係作為進入田野場域是非常重要的。計畫之外的偶然，往往是最豐富最精采，甚至最關鍵的田野收穫來源，而透過關係所架構出來的場域，正是獲取這種偶然的重要關鍵。田野中的意義建立，是在訪談過程中，在訪問者的發問與受訪者的回憶與詮釋過程中慢慢發展出來的。

透過關係來進入場域的實踐方法，一個最好的例子，就是「宴飲」。透過關係，研究者被邀進入「宴飲」的場域；在這個場域中，因為可以脫離原有的正式身分，用一種新建立的關係身分來表現自己，因此研究者可以在當中觀察到更真實的關係網絡與社會脈絡。

進入場域之後，研究者觀察「關係」可以是有意義的解讀；也可以有無意的發現。有意發現中，研究者可以在關係場域中，觀察情感往來情況，來解讀人情往來的現實，也可以由關係中的差別待遇，來解讀關係資源的運用情況。在無意的發現中，研究者透過經驗慢慢了解當地社交圈的分割方式；例如以官員為中心的政企網絡，以商人為中心的市場網絡，兩者分別顯示了當地社會脈絡中



市場的地位，以及生存策略的模式是什麼。

總而言之，在中國進行田野研究，「關係」的建立是最重要的。這是展開研究進入場域的不二法門，同時，關係也是作為深入了解、打破預示成見的重要關鍵。

## 從群眾中來，向群眾中去：中國農村基層政權田野經驗談(徐斯儉)

研究者進行研究之前，必須先對研究目標的「背景」進行了解。對政治學家而言，他們關心的是國家力量的伸展；現代中國農村的社會脈絡是宗法社會、農業社會與集體社會，但共產黨如何改造這個社會？亦即，中國傳統的農村中的國家與社會關係、農村

社會的傳統自主秩序變化、中國共產黨對中國農村的改造等，是政治學進入中國農村關心的問題。

研究者要了解中國農村的人文背景，就要知道中共政權與農民的關係在中國隨時在變化，研究者必須跟著變化走，否則無法真的進行有意義的研究。制度背景方面，對中國基層政權的層級與農民眼中的基層政權結構有所了解，才能真正了解農村的制度運作。

進入農村有兩種方式。第一種是「官人帶入場」；透過掛靠單位安排或幹部陪同訪問當地農民，或以官員為訪談對象。碩士班研究生由於沒有很長的蹲點研究時間，所以比較必須依賴這樣的方式。第二種是「熟人混入場」，由熟悉的朋友帶入研究場域中。兩種方式的比較可見表一。

進入農村還有種方式，叫做「自己闖入法」。研究者自然的進入研究場域，其優點為，與對象關係自然，彼此沒有戒心，能夠進入真正的內心世界，看到真正的生活；而且可以再進入。缺點是，不知道有沒有闖錯，或者白闖、沒有時間闖、不敢闖等等。

表一 兩種進場方式的比較

|       | 安全度  | 當場互動      | 事後互動                | 優勢                  | 劣勢             |
|-------|------|-----------|---------------------|---------------------|----------------|
| 官人帶入場 | 較安全  | 生硬表面性了解演戲 | 按制度規則可以繼續互動；官人也可變熟人 | 對訪談對象有行政壓力，可要他吐出資料來 | 要維持與該單位的關係     |
| 熟人混入場 | 較不安全 | 熟絡較可深入談   | 可以有交情而長遠互動；         | 讓對方吐露心聲，了解對象真實想法    | 小心為訪談對象及熟人帶來麻煩 |

在中國農村進行田野則有兩種研究途徑。第一種為「泡澡式」；第二種為「突擊式」，兩者的比較可見表二。研究者最好拿到白紙黑字或是能夠紀錄的資料，這受到實證主義的影響，研究者為了完成有效的研究，必須遵守這樣的方法。

在訪談技巧方面，可歸納為情境法、家常法、順勢法、嗅覺法、誘導法、詰問法等六種，這六種可以形成一個光譜，越靠近情境法，越屬於浸泡式；反之，則越屬於突擊式。

研究者進行田野研究，情境資料與文獻之比對佐證非常重要。方法與途徑混合式必要的，而且這樣的「雞尾酒療法」具有優勢。另外，研究者進行訪談前必須充分閱讀資料，才能完全進入問題。研究者也可以由訪談而引導對進一步數據、官方資料、相關規定、及其他文獻的蒐集。最後，研究者必須不斷的進場，累積長時間觀察，才能獲得好的研究成果。以下提供幾個田野調查範例書籍，包括「黃河邊的中國，曹錦清著」、「我向總理說實話，李昌平著」、「林村的故事」、「江村經濟，費孝通」、「Chen Village」、「Zouping in Transition」。

表二 兩種研究途徑的比較

| 研究途徑 | 時間 | 適用對象   | 主客關係 | 優點           | 缺點                             |
|------|----|--------|------|--------------|--------------------------------|
| 泡澡式  | 較長 | 一般民眾   | 以客為尊 | 形成概念尋找議題瞭解意義 | 不適用於得到清楚答案的短期研究；如果問題意識不清容易浪費時間 |
| 突擊式  | 較短 | 官員幹部企業 | 以我為主 | 證明假設理論性強講求效率 | 太過主觀與對象的意義內涵有差距；可能只找對自己有利的證據   |